SICREDI GENTE QUE COOPERA CRESCE.

SIVAMAR
MUITO MAIS QUE UM SINDICATO, A FORÇA DO COMERCIANTE
Informativo do Sindicato dos Lojistas do Comércio Varejista e Atacadista de Maringá e Região

viszar digital
Digitalização e Gerenciamento Eletrônico de Documentos
(44) 3028.5702

Convenção Coletiva

O Sivamar e o Sincomar assinaram um Termo Aditivo que prorrogou até setembro a validade da Convenção Coletiva de Trabalho 2012/2013. Com isso, a abertura do comércio aos sábados até as 18 horas, bem como dos supermercados no primeiro domingo do mês, fica garantida neste período.

O acordo trouxe uma mudança para as lojas que funcionam até as seis horas da tarde apenas nos dois primeiros sábados do mês. Confira os detalhes nesta edição.

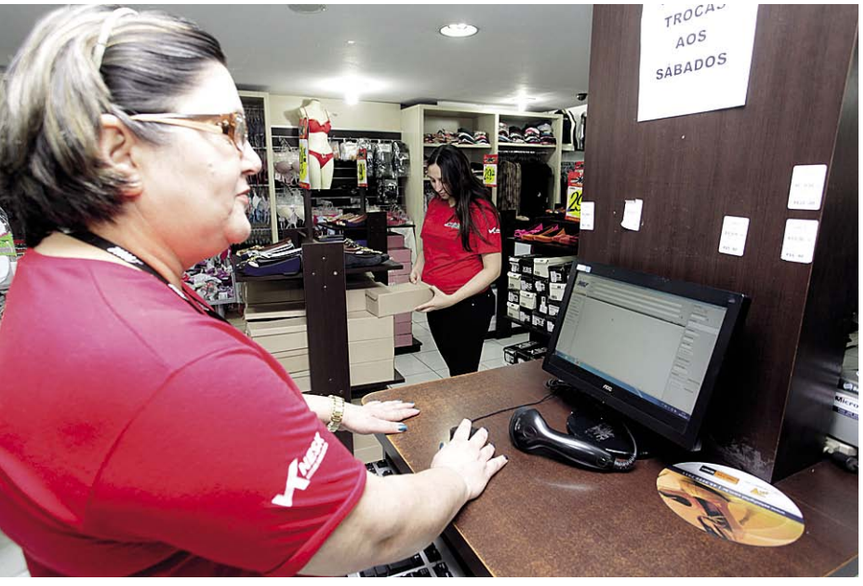
Pág 7

Unir forças para crescer

Maringá é uma cidade conhecida pela força do associativismo. São inúmeros os casos de sucesso nesta área, inclusive no setor do comércio. Nesta edição, o Jornal Sivamar mostra alguns exemplos em que a união de esforços foi decisiva para uma virada nos negócios. Pequenos empresários do varejo encontraram na união o fôlego para crescer, vender mais e conquistar seu lugar no mercado. Confira também como está o andamento do projeto de revitalização da Rua Santos Dumont, mais um caso que demonstra que o associativismo dá certo e pode transformar concorrentes em parceiros.

Pág 4

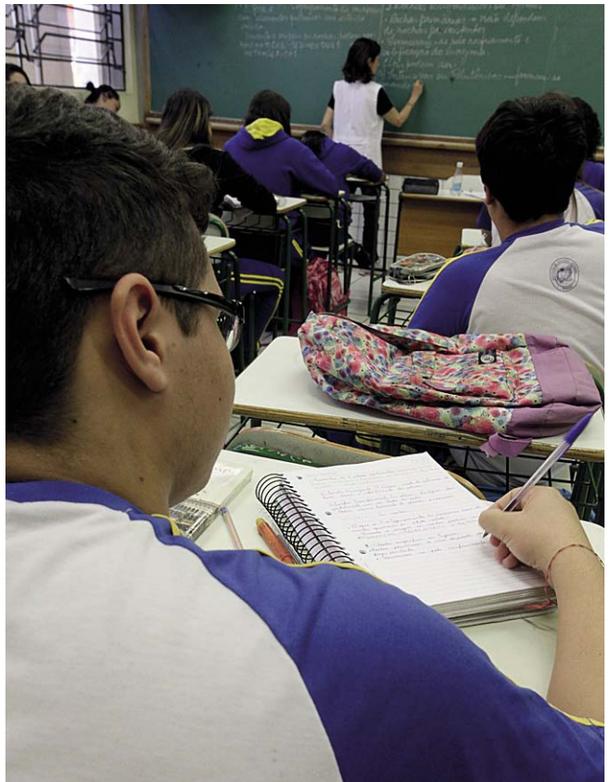
Quer dar mais identidade para a loja?



O uso de uniforme é uma grande ferramenta para atingir este objetivo. Além de conferir um ar de profissionalismo, uniformizar a equipe de vendas facilita a vida do consumidor, porque identifica o vendedor e torna a comunicação mais ágil. Mas é preciso critério na hora de escolher modelos, tecidos e cores. A dica dos especialistas é envolver a equipe de colaboradores neste processo.

Pág 3

Sivamar vai premiar redações



O sindicato e a Fecomércio-PR estão promovendo um concurso de redação sobre a importância do comércio para a economia, voltado a alunos do primeiro ano do Ensino Médio da rede pública. Serão premiados os três melhores trabalhos e o primeiro colocado ganhará uma viagem com acompanhante. Além de colocar a atividade comercial em debate, o objetivo do concurso é contribuir com a formação cultural dos jovens.

Pág 7

EDITORIAL

Uma lição universal

A recente visita do papa Francisco ao Brasil, acontecimento que extrapolou os limites do público católico, foi uma grande oportunidade para reflexão. Especialmente porque, além de ter trazido mensagens que vão muito além das questões religiosas, Francisco portou-se de maneira surpreendente para alguém que, além de líder da Igreja Católica, é também chefe de Estado.

A humildade, o carisma e a vontade de estar realmente próximo das pessoas foram as grandes marcas desta visita. Assim como a disposição para o serviço, ou seja, para servir o próximo ao invés de ser servido.

Sua mensagem deixou no ar uma grande questão: o que estamos fazendo com os extremos de nossa sociedade, os jovens e os idosos? Num discurso corajoso e com um tom político poucas vezes visto em um líder máximo da Igreja Católica, o papa questionou o modelo econômico que domina o mundo atualmente, onde os jovens e os idosos não encontram espaço.

A crise européia, que trouxe desemprego em massa principalmente para a população mais jovem, foi muito lembrada pelo papa Francisco. Mas aqui também, no Brasil, os jovens têm encontrado grandes obstáculos para crescerem como cidadãos. Seja pela falta de oportunidades de emprego, seja pela educação deficiente que mais tarde resultará em maiores dificuldades ainda na vida profissional.

Os idosos também estão relegados a segundo plano, conforme bem lembrou o pontífice, por não representarem mais uma força produtiva numa sociedade onde o produzir é a marca da valia de cada ser humano. Com isso, quem está na terceira idade não recebe do Estado a atenção que merece enquanto cidadão nas áreas da saúde e do bem estar social. Sem contar que, depois de anos de trabalho, a grande maioria dos idosos tem direito a uma aposentadoria que não é suficiente sequer para custear alimentação e despesas com saúde.

O resultado desta política tem se mostrado desastroso. Uma das consequências graves e visíveis é o aumento da criminalidade e do uso de drogas entre os jovens. E, por outro, o desperdício da experiência dos mais velhos, que são expulsos do mundo produtivo, sendo que a vivência dessas pessoas poderia ser de grande valia para o enriquecimento profissional e humano dos mais novos.

***Rubens Abrão**, presidente do Sivamar*

Que a mensagem deixada pelo papa nesta visita ajude a mudar os rumos dessa história. E que seja, para nós brasileiros, um ponto de partida para termos uma sociedade mais humana, em que o crescimento econômico venha acompanhado de justiça social e afirmação da cidadania.

ARTIGO

Prevenir, informar e orientar

A Delegacia Regional da Receita Estadual de Maringá tem desenvolvido uma política de atuação no sentido de promover encontros com entidades de classe para estreitar relacionamentos, visando uma convivência respeitosa e harmoniosa. Temos realizado periodicamente visitas de cortesia às empresas circunscritas à nossa Regional, para melhor conhecer suas realidades e dificuldades.

Temos ficado maravilhados com a crença e a competência dos nossos empresários, arriscando, ousando e colocando uma extraordinária dose de energia e entusiasmo em suas atividades, de forma pragmática e objetiva, sem jamais perderem o foco nos resultados do cotidiano.

Diante de fatos concretos como esse, entendemos que o fisco precisa mudar sua forma de ação, deixando em segundo plano essa necessidade quase que absoluta de mostrar resultados pela via da autuação fiscal, de forma voraz e muitas vezes de maneira implacável e impiedosa.

Além disso, o momento delicado por que passa nossa economia exige por parte dos órgãos fiscalizadores bom senso e equilíbrio. Mesmo porque a arrecadação só aumenta com o crescimento da produção, que ocorre pelo incremento da economia, possibilitando, com isso, mais vendas, mais empregos, mais consumo e mais receita.

Historicamente a fiscalização paranaense tem se pautado pela recuperação do tributo dos períodos passados, buscando auditar os últimos cinco anos. Isso acaba alcançando um crédito tributário, em momento, superior à capacidade econômica e financeira do contribuinte, chegando, em muitos, casos a inviabilizar suas atividades produtivas e comerciais.

O projeto que será desenvolvido pela Receita Estadual de Maringá, denominado Radar Eletrônico Fiscal, consiste em promover o monitoramento das atividades dos contribuintes para identificar procedimentos inadequados tão logo eles ocorram, permitindo que o recolhimento das diferenças apuradas se faça espontaneamente, sem a aplicação de pesadas multas fiscais.

O que se pretende é fazer uma fiscalização do presente com alcance no futuro, ou seja, veríamos os fatos de hoje corrigindo os procedimentos de amanhã. Especificamente, esse projeto de fiscalização visa criar, preparar e instrumentalizar um grupo de auditores fiscais para executar o monitoramento dos contribuintes.

O Radar Eletrônico Fiscal vai sinalizar aos contribuintes que estão sendo objeto de permanente vigilância, além de dotar a Regional de um instrumento moderno, eficiente e eficaz de administração tributária. Esse projeto fará com que o sistema de fiscalização se torne impessoal, programado e controlado, com enfoque básico na ação preventiva, informativa e de orientação.

***Claudinê de Oliveira** é delegado da Delegacia Regional da Receita Estadual em Maringá*

EXPEDIENTE

Presidente
José Rubens Abrão
1° Vice Presidente
Amauri Donadon Leal
2° Vice Presidente
Tarley Maia Kotsifas
Diretor Administrativo
Ali Saadeddine Wardani
Diretor de Finanças
Antonio Batista de Moura Junior
Diretor de Patrimônio
Francisco Morales
Diretor Jurídico
Carlos Mamoru Ajita
Diretor de Promoções
Vanderlei Aparecido Scanferla
Diretora Social
Raquel Almeida Costa
Diretor Intersindical
Moacir Rodrigues Montalvão
Diretor Área de Serviços
Lucheo Tombini
Diretor Área Comércio de Bairro
Dercílio Constantino
Diretor Área de Mercados
Roberto Burci
Diretor Área de Marketing
Wesley Dejuli
Conselho Fiscal
Shiniti Ueta
José Adilson Staub
Arley Luis Camilo
Ronaldo Ramos
Luis Antonio Domingues
Levi Cesar Todon

Conselho Superior
Massao Tsukada
Ali Saadeddine Wardani
Heitor Bolela Junior
Adilson Emir Santos
Antonio Donisete Busíquia

Informativo Mensal do Sindicato dos Lojistas do Comércio e do Comércio Varejista e Atacadista de Maringá e Região
Ano 13 - n° 144 - Agosto/2013
Rua Néo Alves Martins, 2.789 • Centro • Maringá - PR • CEP 87013-914
Fone/Fax: (0xx44) 3026-4444
E-Mail: imprensa@sivamar.com.br
Home-Page:
http://www.sivamar.com.br
Diretor Responsável
Wesley Dejuli
Produção
RG Comunicação
Jornalista Responsável
Regina Célia Daefiol - MTB 2538 - Pr
Colaboradora
Juliana Fontanella
Editoração Eletrônica
Oséias T. dos Santos
Email: oseias@sivamar.com.br
Projeto Gráfico
Lumen Marketing
Conselho Editorial
Lisley M. M. da Silva, Oséias T. dos Santos, Sandra Vedovati e Wesley Dejuli
Fotos: Ivan Amorin e Walter Fernandes
Impressão: Grafinorte S/A
Tiragem: 7.000 exemplares

É permitida a reprodução total ou parcial de conteúdos desta publicação, desde que citada a fonte.

ATENDIMENTO

Uniforme valoriza a identidade visual das empresas

Padronizar a apresentação da equipe facilita a vida do cliente e traz benefícios inclusive para os colaboradores. Mas vale ressaltar que, de acordo com a legislação, quando o uso do uniforme for obrigatório a empresa deve custeá-lo

Na Lojas Mil o uso do uniforme é uma ferramenta a mais para que o cliente se sinta à vontade, pois fica mais fácil localizar os vendedores

Em um espaço repleto de gente, nada mais constrangedor do que confundir outro cliente com um vendedor. Identificar de imediato o funcionário que vai conduzir o consumidor em sua experiência de compra é só uma das boas razões para a empresa do comércio adotar o uso do uniforme. Sem contar que a primeira impressão é a que fica, especialmente quando o assunto é o visual da equipe de vendas.

"O colaborador é o cartão de visita da empresa e, querendo ou não, a maneira como ele se apresenta reflete a organização. A padronização com o uso de uniforme sugere um ambiente onde se preza o profissionalismo. E essa impressão ajuda a fortalecer a marca da empresa", orienta a gestora de Recursos Humanos Andressa Felcar.

A legislação ampara a empresa, que pode até demitir o colaborador que se recusar a usá-lo. Por outro lado, a lei determina que cabe ao empregador fornecer ao colaborador o uniforme completo quando existe a exigência do seu uso. A regra consta, inclusive, na Convenção Coletiva de Trabalho do Comércio. Por custear os uniformes, as empresas podem até cobrar pela reposição se o dano for considerado proposital. Sejam quais forem as regras, elas devem ser colocadas por escrito e o funcionário deve assinar o documento no momento em que recebe as peças.

"O uso de uniforme também tem uma função paralela, que é dar unidade à equipe. A empresa depende do colaborador e ele faz parte dela. Esse papel é enfatizado na forma como este funcionário se apresenta", acrescenta Andressa Felcar. Além disso, ela lembra, o uniforme facilita a vida do colaborador porque não é preciso investir em roupas para trabalhar.

Para ajudar na adaptação da equipe quando a adoção do uniforme é uma nova regra, o ideal é fazer com que todos participem do processo de implantação. Pensar no traje também como produto de moda pode ser uma boa estratégia para que a adesão seja natural. "O empresário pode escolher dois modelos e colocá-los em votação entre a equipe. Essa é uma maneira democrática de lidar com o assunto e diminuir a resistência", explica a consultora Letícia de Souza Silva, frisando que sempre que se introduz uma alteração de rotina, transmitir ao colaborador a importância de sua participação traz vantagens para os dois lados.

Andressa Felcar ressalta que o uniforme ajuda a fortalecer a imagem de profissionalismo da empresa

A consultora Letícia de Souza Silva sugere a participação dos funcionários no processo de escolha das peças

Um estilista pode ajudar a harmonizar estilos e padrões onde há grande variedade de funções. A imagem positiva da empresa terá repercussão no mercado, por isso escolher o uniforme adequado é tão importante.

Chamar a atenção

No corre-corre de uma loja que vende de tudo e sempre tem movimento, encontrar rapidamente os vendedores pode representar venda fechada. Atento a este fato, o gerente da Lojas Mil, Michel Mignoli, diz que o uniforme tem que se destacar. "A ideia é chamar a atenção para facilitar a vida de quem acaba de chegar. Nossa equipe também usa crachás que informam a função de cada um e esse é outro diferencial que nosso cliente percebe", diz.

Michel Mignoli, da Lojas Mil: uso do uniforme pode ajudar a fechar vendas mais rapidamente

Mignoli ressalta que a empresa procura sempre escolher peças com maior durabilidade e que proporcionem conforto a quem vai vestir. "De um modo geral, o pessoal é cuidadoso. Mas, sendo gestores, temos que ter a percepção de quando é preciso fazer a reposição das peças", complementa.

Orientações especiais

- O contraste de cores é muito útil para ambientes mais cheios. Um vendedor de camisa ou camiseta branca entre dezenas de outras pessoas não vai se destacar, mas se estiver usando uma cor mais forte será mais fácil localizá-lo.
- É preciso pensar na variação de temperatura entre as estações. Caso a empresa adote apenas camisas ou camisetas, deve pensar nos agasalhos.
- No caso do vestuário feminino, é preciso prever uniformes para as gestantes. Uma dica é trocar o corte regular por peças que possam acompanhar a funcionária em suas rotinas até o final da gestação.
- Quando optar por peças-chave na parte de cima, determine quais peças podem ser combinadas com elas.
- Coloque-se no lugar do funcionário antes de fechar a compra: as peças são práticas, o tecido oferece conforto, é fácil de cuidar?
- Pense em como o cliente vai visualizar sua equipe e analise se esse é o resultado que deseja: o cliente conseguirá identificar os colaboradores de imediato? A roupa traduz a função de cada um?
- O enxoval básico para a semana segue a mesma lógica dos uniformes escolares. Três conjuntos para o dia a dia, mais um casaco. Se as peças forem de cor clara, uma camisa ou camiseta a mais é sempre bem-vinda.

ASSOCIATIVISMO

Empresas descobrem a força do trabalho conjunto

Associar conhecimento e experiência de mercado pode transformar concorrência em parceria. E isso só traz resultado positivo. O varejo de Maringá tem casos interessantes em que o associativismo ajudou a aumentar a competitividade das empresas e a lucratividade dos negócios

Sandra Diotto (primeiro plano) em reunião semanal realizada pelos lojistas da Santos Dumont: troca de experiências em busca de soluções conjuntas

Maringá pode ter uma rua tão famosa quanto a Oscar Freire de São Paulo. Pelo menos será assim se depender da união dos empresários da Rua Santos Dumont, no trecho entre as Avenidas São Paulo e Getúlio Vargas. Os comerciantes estão unidos em torno de um amplo projeto de revitalização que começa nas lojas e se estenderá para a arquitetura urbana de toda aquela área.

O objetivo é aumentar a competitividade das empresas com ações conjuntas, atrair os clientes até as lojas e ajudar a consolidar a imagem do local como um ponto de encontro, passeio e compras. Este é um bom exemplo de como o associativismo pode ajudar a melhorar os negócios, inclusive no segmento varejista.

Pode até parecer um paradoxo, mas a união de empresários em torno de um objetivo comum pode ser o caminho mais fácil para enfrentar a grande concorrência do mercado. Isso porque, unindo forças, é possível melhorar a competitividade e a renda, especialmente dos pequenos negócios. E é isso que os lojistas da Santos Dumont estão descobrindo a cada dia.

Organização

O projeto começou modesto, há três anos, a partir de ideias já colocadas em prática em outras cidades, como Curitiba por exemplo. O próprio Sivamar, na época, detectou que era preciso investir nas ruas de comércio central, modernizá-las.

A discussão, proposta pelo ex-presidente do sindicato, Amaury Donadon Leal, evoluiu para a criação de uma Câmara Técnica no Conselho de Desenvolvimento de Maringá (Codem), até tomar corpo e se transformar no Programa de Revitalização da Santos Dumont, conduzido pelo Sebrae e pela Federação do Comércio do Paraná, com o apoio de diversas entidades.

"Nós formamos uma associação e até um Núcleo Setorial no Programa Empreender (leia box) para que pudéssemos nos unir mais, participar de cursos de capacitação e aperfeiçoamento, além de desenvolver estratégias de marketing. Para chegar até aqui contamos com o apoio de várias entidades, sozinhos não faríamos nada", conta a comerciante Sandra Diotto, proprietária da loja Pé no Chinelo, que coordena as ações de marketing do projeto.

Quando tudo começou, os empresários perceberam que era preciso organizar cada uma das empresas, investir em visual de loja e na qualidade do atendimento. Também era preciso harmonizar os segmentos distintos de 115 empresas listadas naquele trecho da Santos Dumont. Nem todos os lojistas participaram dessa primeira etapa, mas quem tomou parte desde o início tem muito a celebrar.

"O mercado não vai parar para esperar quem não quer evoluir. Sentimos que precisávamos acompanhar as mudanças. Criamos uma logomarca para o projeto e passamos por vários cursos de capacitação. Nos reunimos ao menos uma vez por semana para trocar ideias, falar de nossas experiências como lojistas, como gestores", reforça Sandra Diotto.

Quem procura novidade...

A primeira ação conjunta dos empresários da Santos Dumont foi investir em campanhas promocionais. A primeira foi realizada no Natal de 2012. A campanha atraiu a atenção

"Em grupo negociamos preços e condições melhores na compra de estoques", diz Luiz Carlos Henrique, da Rede Grand

Melhorando a competitividade

Eraldo Pasquini reforça que objetivos comuns transpõem diferenças

O Programa Empreender atua em praticamente todo o país por meio de parceria entre o Sebrae e a Confederação das Associações Comerciais e Empresariais do Brasil. Em Maringá o programa foi criado em 2000, na Acim, e conta com 23 Núcleos Setoriais.

O objetivo é aumentar a competitividade das micro e pequenas empresas promovendo a organização interna e processos de autodesenvolvimento. Os consultores trabalham para reuni-las em Núcleos Setoriais, onde são discutidos os problemas comuns em busca de soluções conjuntas. O programa também estimula o investimento em treinamento para a qualificação dos colaboradores e para melhorar a qualidade da empresa.

O coordenador do Empreender, Eraldo Pasquini, explica que a iniciativa de formar grupos geralmente dá certo quando cada um entende seu papel. "Há iniciativas que partem dos próprios empresários, eles se reúnem e partem em busca de informação. Se pelo menos 10 empresas se enquadram nos requisitos, o Núcleo é organizado", explica.

Um dos requisitos avaliados é se todos os interessados têm espírito associativo, porque é dessa característica que o grupo mais vai precisar para dar continuidade aos trabalhos. "Nós já formamos núcleos com pessoas bem diferentes entre si, mas funcionou porque o objetivo era comum", reforça.

Podem participar micro e pequenos empresários das mesmas áreas de atuação dos núcleos já existentes ou que desejam criar um em seu ramo de negócios. Informações pelo telefone 3025-9595.

ASSOCIATIVISMO

Para Cleverson Pappi, o associativismo contribui para mudança da visão de mercado

da mídia e despertou a comunidade para algo que estava por vir. Outras duas foram realizadas depois, para o Dia da Mulher e o Dia das Mães.

A mudança de cultura entre os empresários é progressiva, o grupo errou e acertou muito até pegar "o jeito", mas hoje todos reconhecem que o desenvolvimento individual contribuiu para melhorar toda aquela área. O grupo está em movimento, alterando fachadas, investindo em campanhas para atrair os clientes e agora aguarda que o município dê a contrapartida, com os investimentos para a melhoria de infraestrutura urbana da rua.

Também como parte do processo de revitalização, alguns lojistas se uniram e foram ver de perto endereços badalados de lojas de rua nas grandes cidades, como a famosa e luxuosa Oscar Freire. A inspiração se traduziu no novo visual que a Santos Dumont vai ganhar e no slogan do projeto: "Quem procura novidade, passa por aqui".

Todo o investimento com as campanhas e as ações conjuntas já começa a dar retorno. Além de fidelizar antigos clientes, outros mais têm descoberto o comércio daquela área. Os lojistas estão podendo experimentar, na prática, o resultado do associativismo.

Ciclo positivo

Os comerciantes da Rua Santos Dumont formaram um Núcleo Setorial com empresas de segmentos distintos. Mas, no Programa Empreender existem também modelos de sucesso que reúnem empresas do mesmo setor. Foi ali que nasceu, por exemplo, o Núcleo Setorial dos Supermercados, formado por pequenos comerciantes de bairro que se uniram e hoje podem oferecer o que apenas as redes de médio e grande porte conseguem.

"O resultado vem mais rápido quando você faz parte de uma rede. O cliente sente mais confiança. Em grupo negociamos preços e condições melhores na compra de estoques. Além disso, a loja, mesmo pequena, deixa de ter aquela imagem de mercadinho 'de socorro', que as pessoas procuram só em último caso", afirma o gerente da unidade de Econômico, Luiz Carlos Henrique, um dos idealizadores do Núcleo que originou a Rede Grand de Supermercados.

Uma das transformações mais importantes para os empresários participantes foi a postura diante dos negócios. Se antes cada um dava prioridade para o que lhe parecia mais urgente, em grupo a visão foi ampliada e as ações são pautadas para melhorar as vendas do grupo como um todo. As fachadas se tornaram mais bonitas e bem cuidadas, aumentou a atenção com a iluminação, a organização, a limpeza e o atendimento de cada loja.

Luis Carlos Henrique destaca os benefícios que o grupo, hoje com quase 20 lojistas, conseguiu a partir da união, entre eles a criação do cartão Rede Grand, que facilita as compras para o cliente e a venda para as empresas, decretando a aposentadoria do "fiado" e da velha caderneta. Outra vantagem foi a maior disponibilidade de recursos para investir em mídia e panfletos com ofertas das lojas da rede.

"A gente sente a diferença até perante os fornecedores e prestadores de serviço. Quando a rede negocia impressos, a quantidade é maior e por isso as vantagens são maiores também. Hoje temos carros de som circulando nos bairros com ofertas, fazemos propaganda em rádio. Os clientes antigos aprovaram as mudanças, novos clientes vão aparecendo e os colaboradores também sentem esta diferença. É um ciclo muito positivo", comemora.

Nova visão

Outro segmento que teve no Programa Empreender o incentivo para crescer foi o de pet shops. O Núcleo Setorial 100% PET foi criado com 11 empresas participantes. No momento há estudos para incluir também as clínicas veterinárias. Para quem estava entre os primeiros membros, o empenho em participar das reuniões, cursos e para colocar em prática as orientações recebidas foi recompensado.

"Minha experiência foi muito positiva. Fui um dos primeiros a ingressar e recomendo para quem quer crescer. Esta união possibilita a troca de ideias com outros empresários do ramo, o que leva a aprender mais. Nós começamos com uma loja sem clientes. Hoje temos duas unidades e oferecemos todos os serviços no segmento de pet shop, estética, loja e clínica", comemora o empresário Cleverson Pappi, proprietário da Boutique do Animal.

Segundo ele, o processo de associativismo contribuiu para que a visão de mercado fosse mudando. A cada novidade implantada, mais e mais vitórias. O empresário conta que, a partir da participação no Programa Empreender, praticamente reergueu sua pet shop e pode ver exatamente onde havia necessidade de investir.

Dando a volta por cima

Adilson Rodrigues: união em torno do Núcleo Setorial trouxe novo fôlego para as empresas

"Para nós melhorou em tudo". Esta é a avaliação do comerciante Adilson Carlos Rodrigues, da empresa Costurando Gostoso, especializada em venda de máquinas de costura, também integrante do Programa Empreender. Rodrigues foi um dos grandes incentivadores da formação Núcleo Setorial de Máquinas de Costura, o Ynatex.

Antes da formação do grupo, o segmento enfrentava a dura concorrência do mercado externo e do comércio virtual. A solução foi organizar um núcleo para criar uma nova estratégia. "Sabíamos que era necessário deixar de ser apenas revendedores para nos tornarmos representantes. Mas sozinhos não havia como tirar isso do papel", lembra o empresário. Unidas, as oito empresas integrantes do Ynatex passaram a importar as máquinas e a oferecer assistência técnica, reposição de peças e produtos no perfil exato dos clientes de Maringá, região e até de estados vizinhos.

A resposta também veio do lado de lá, do mercado consumidor de máquinas de costura, quando a indústria de confecções regional passou a focar a produção no segmento "modinha", uma estratégia que deu certo. "O mercado externo não consegue acompanhar a atual dinâmica da indústria brasileira, com coleções de giro rápido, com intervalo de 60-90 dias entre produção e distribuição. Nós oferecemos os equipamentos, a indústria faz a parte dela. E todos continuamos aqui, evoluindo", comemora.

ACONTECE NO SIVAMAR

Tombini recebe troféu Guerreiro do Comércio

O empresário maringaense Lucheo Tombini, sócio-proprietário do Grupo Tombini e diretor da área de Serviços do Sivamar, recebeu, o troféu Guerreiro do Comércio, em cerimônia realizada no dia 19 de julho em Curitiba. Em sua 8ª edição, a premiação contemplou 47 empresários do estado. A solenidade foi acompanhada por autoridades, presidentes de entidades sindicais e lideranças empresariais de várias regiões do Paraná.

O reitor da Universidade Federal do Paraná, Zaki Akel Sobrinho, e o empresário Carlos Antonio Gusso, presidente da Risotolândia, receberam Comendas do Comércio. Na cerimônia, o presidente do Sistema Fecomércio-PR, Darci Piana, recebeu uma Menção Honrosa pela realização da 8ª Edição do Guerreiro do Comércio, concedida pela Mesa Executiva da Assembleia Legislativa, por proposição do deputado Wilson Quinteiro.

Desde 2006, data da primeira edição do Guerreiro do Comércio, foram homenageados 398 empresários paranaenses do comércio de bens, serviços e turismo.

Inadimplência em foco

O Sivamar e o Senac promoveram mais um treinamento voltado a empresas do comércio, dentro da parceria firmada entre o sindicato e a Fecomércio-PR. A palestra "Como reduzir a inadimplência" foi realizada no dia 29, no Sivamar.

O palestrante foi o instrutor do Senac Paulo Eduardo Leite, que abordou temas como: Crédito e mercado; Qualidade das informações cadastrais para segurança na liberação de crédito; Análise dos riscos e prevenção contra golpistas; Causas de créditos problemáticos e reavaliação das concepções de crédito; Políticas de crédito e cobrança e Código de Defesa do Consumidor.

Vereador e secretário no Sivamar

O vereador Humberto Henrique, do Partido dos Trabalhadores, participou de reunião de diretoria do Sivamar no mês passado. Ele é o relator da CPI do Transporte Público e durante a visita falou sobre o trabalho que vem sendo realizado na comissão.

O vereador criticou a última licitação – da qual participaram, além da TCCC, uma empresa do Nordeste e outra de Porto Alegre – para renovação da concessão do transporte coletivo na cidade. "O edital da licitação estabelecia um prazo curto demais para que a empresa vencedora se instalasse, com toda a estrutura necessária, para começar a operar na cidade, o que só possibilitaria que a TCCC ganhasse a concorrência", citou como exemplo.

O Sivamar também recebeu a visita do secretário de Desenvolvimento Econômico, Valter Viana, que durante reunião da diretoria falou sobre a estrutura da sua pasta e do trabalho que vem sendo realizado.

Um dos temas tratados foi o novo Parque Industrial de Maringá. Viana explicou que o empreendimento tem 120 alqueires e a ideia é instalar até 350 empresas no local. O parque será entregue com água, luz, fibra ótica, pavimentação, galerias, investimentos que somam mais de R$ 40 milhões.

Ao final das visitas, o vereador Humberto Henrique e o secretário Valter Viana receberam do presidente Rubens Abrão um exemplar do livro "Desbravadores do Comércio".

Projetos de Natal

O Instituto Cultural Ingá está com inscrições abertas para o ProCultura Maringá, um edital voltado a produtores culturais que queiram inscrever projetos para o período de Natal. O ProCultura abrange projetos no valor de até R$ 100 mil, que poderão ser financiados por empresas locais por meio de renúncia fiscal.

Entre as empresas que confirmaram o patrocínio para o edital estão Biazam, Coopercard, Crivialli do Brasil, Ferrari & Zagatto, IG Transmissão e Distribuição, Rivesa/Volvo e Usina Santa Terezinha.

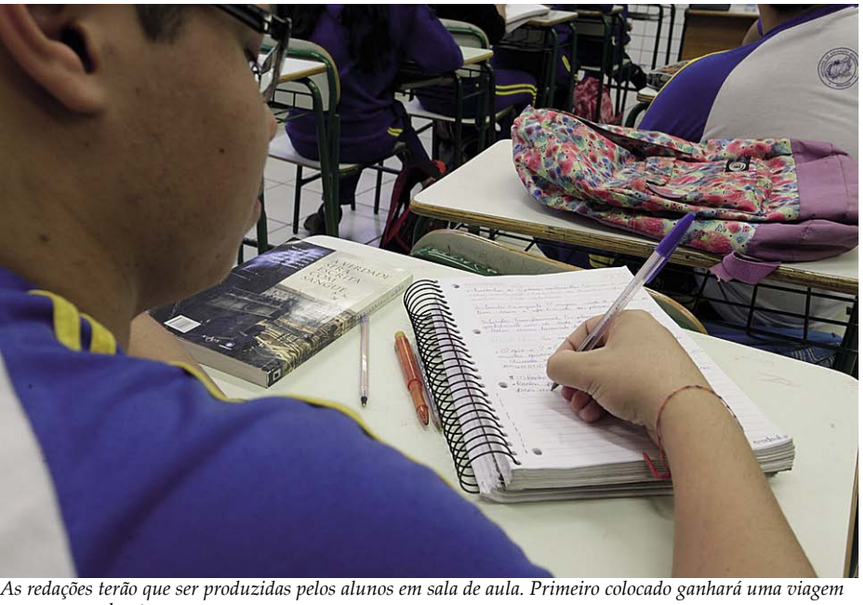
As inscrições poderão ser feitas até 23 de setembro. É necessário que os projetos sejam aprovados pela Lei Rouanet e que sejam executados entre 11 de novembro de 2013 e 31 de janeiro de 2014. As inscrições são gratuitas e a documentação necessária pode ser acessada no endereço www.institutoculturalinga.com.br

Cosmet
CONSULTORIA EM MEDICINA DO TRABALHO LTDA
• PCMSO PROGRAMA DE CONTROLE MÉDICO DE SAÚDE OCUPACIONAL
• PPRA PROGRAMA DE PREVENÇÃO DE RISCOS AMBIENTAIS
• LTCAT LAUDO TÉCNICO DE CONDIÇÕES AMBIENTAIS DE TRABALHO
• PPP PERFIL PROFISSIOGRÁFICO PREVIDENCIÁRIO
• CIPA COMISSÃO INTERNA DE PREVENÇÃO DE ACIDENTES
• EXAMES OCUPACIONAIS
ADMISSIONAIS
DEMISSIONAIS
PERIÓDICOS
Rua Santos Dumont, 2166 - Sala 01 - Maringá - PR
COSMET@COSMET.COM.BR - WWW.COSMET.COM.BR
FONE (44) 3029-3055

CULTURA

Sivamar promove concurso de redação sobre o comércio

Voltada a alunos do primeiro ano do Ensino Médio da rede pública, a promoção cultural vai premiar os três melhores trabalhos. Vencedores serão conhecidos em setembro



As redações terão que ser produzidas pelos alunos em sala de aula. Primeiro colocado ganhará uma viagem com acompanhante

Estimular a leitura e a escrita nas escolas públicas e auxiliar os professores no trabalho com os gêneros discursivos que constam do PAS (Programa de Avaliação Seriada) da UEM. Estes são alguns dos objetivos do I Concurso de Redação para alunos do primeiro ano do Ensino Médio da rede pública que o Sivamar e o Sistema Fecomércio-PR, com apoio da Sicredi União Paraná, estão promovendo. O tema é a importância do comércio para a economia de Maringá e o objetivo é que os jovens possam debater e entender a importância da atividade comercial.

A promoção cultural conta com parceria da Secretaria Estadual de Educação, por meio do Núcleo Regional de Educação de Maringá, e com organização didática da professora doutora Cláudia Valéria Doná Hila, da Universidade Estadual de Maringá, que integra a comissão que elabora as provas de redação do vestibular da instituição.

"O Sivamar busca, com esta iniciativa, dar uma contribuição para a formação dos jovens. A nota da redação tem peso muito grande nas provas não só do PAS, mas também do vestibular e por isso é importante que eles comecem a se preparar desde cedo. Sem contar que o Concurso de Redação é também uma chance para que os alunos possam debater um tema ligado a atualidades, um conteúdo bastante cobrado nas provas da UEM", reforça o presidente do Sivamar, Rubens Abrão.

Ele lembra que nas provas realizadas durante os cursos técnicos do Senac os instrutores têm constatado que boa parte dos alunos apresenta dificuldade com a interpretação de textos. "Um concurso como este pode auxiliar os jovens, na medida em que estimula a leitura e a escrita", considera.

Em sala de aula

O concurso premiará os três melhores trabalhos. O primeiro colocado ganhará uma viagem para Curitiba, com direito a um acompanhante, que inclui passagens aéreas, passeio de trem pela Serra do Mar até Morretes e uma diária no Complexo de Lazer e Turismo do Sesc Caiobá. O segundo colocado ganhará um notebook e o terceiro, um tablet. Os professores dos alunos ganhadores também serão premiados: 1° lugar, um notebook; 2° lugar um tablet e 3° lugar, uma câmera fotográfica.

O material do concurso, inclusive a ficha de inscrição, já está sendo entregue pelo Núcleo de Educação nas escolas. Para concorrer o aluno deverá desenvolver, em sala de aula, uma redação sobre a importância do comércio baseada no programa do PAS. A produção dos trabalhos deverá ser no período de 5 a 30 de agosto.

As redações serão entregues pelos alunos ao professor responsável pela disciplina juntamente com a ficha de inscrição, que tem um código de identificação do participante. A direção de cada escola ficará responsável por encaminhar as redações dos participantes ao Sivamar no período de 2 a 6 de setembro.

As três melhores redações serão escolhidas por uma Comissão Julgadora formada por professores avaliadores da primeira etapa do PAS/UEM. A divulgação dos vencedores será no dia 30 de setembro de 2013 e a data da solenidade de premiação ainda será definida pelos organizadores.

COMÉRCIO

Convenção coletiva é prorrogada até setembro

Medida foi tomada para garantir o horário de funcionamento do comércio aos sábados até as 18 horas e a abertura dos supermercados no primeiro domingo do mês enquanto o novo acordo coletivo está sendo negociado

No final do mês passado, o Sivamar e o Sincomar assinaram um Termo Aditivo prorrogando a validade da Convenção Coletiva de Trabalho 2012/2013 até setembro. Com isso, a abertura do comércio aos sábados até as 18 horas, bem como dos supermercados no primeiro domingo do mês, fica garantido neste período.

Há uma mudança para as lojas que funcionam até as seis horas da tarde apenas nos dois primeiros sábados do mês. Excepcionalmente, segundo determina o Termo Aditivo, o funcionamento até as 18 horas está previsto para os dias 10 e 24, segundo e quarto sábados de agosto, e 14 e 21, segundo e terceiro sábados de setembro (em função do feriado nacional de 7 de setembro). Continua garantida também a possibilidade de abertura das lojas nos quatro sábados do mês, desde que a empresa realize o revezamento da equipe de colaboradores.

Para os supermercados está regulamentada a abertura no primeiro domingo de setembro, dia 1°, no horário das 8 às 13 horas. O Termo Aditivo assinado entre o Sivamar e o Sincomar também autoriza o funcionamento dos supermercados no feriado de 7 de setembro. Para compensar as horas trabalhadas pelos colaboradores do setor, os supermercados ficarão fechados no dia 9 de setembro, segunda-feira. Por conta da compensação, as empresas estão dispensadas do pagamento de horas extras.

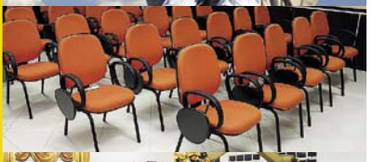
A nova Convenção Coletiva de Trabalho do Comércio continua em negociação entre o Sivamar e os sindicatos de trabalhadores do comércio.

Um plano de saúde completo

O associado Sivamar pode contar com um plano de saúde completo, com cobertura de consultas, exames laboratoriais e radiológicos, internamentos, cirurgias, quimioterapia entre outros procedimentos médicos. Este é um benefício que o sindicato oferece por meio do Santa Rita Saúde.

Além das coberturas convencionais, o plano conta com alguns diferenciais: serviço de remoção terrestre; atendimento aeromédico em todo o território nacional; auxílio funeral; seguro de vida, remissão e perda de renda; atendimento nacional em urgência e emergência; Benefício Medicamentos, com descontos em genéricos a partir de 50%.

O plano Santa Rita Saúde é extensivo aos familiares do comerciante associado e pode ser oferecido aos colaboradores da empresa. Para aderir, basta solicitar a visita de um representante pelo telefone 3028-2000.



• *Exames Ocupacionais*

O Sivamar mantém convênio com médicos especialistas em Medicina do Trabalho para a realização de exames admissionais, periódicos e demissionais. Os preços são especiais para os associados ao sindicato. Consulte a tabela e retire o guia de consultas na sede do Sivamar.

• *Jornal*

Informativo mensal, que traz, além de informações técnicas, jurídicas e das atividades do sindicato, matérias sobre diversos temas de interesse do comércio.

• *Plano Microfinanças*

O plano oferece ao associado Sivamar uma série de produtos e serviços do Sicoob Metropolitano, com taxas e condições diferenciadas. Há também produtos diferenciados para pessoa física, como taxa de juros do cheque especial e linhas de crédito pessoal.

• *Previdência Complementar*

O plano de previdência Fecomércio/FPA é extensivo aos familiares e também pode ser contratado para os colaboradores da empresa. Além de garantir uma aposentadoria mais tranqüila, o associado pode deduzir do Imposto de Renda o valor das contribuições mensais para o plano.

• *Sala de Treinamento*

O Sivamar tem três salas de treinamento, uma com capacidade para 55, outra para 35 pessoas e outra para 15 pessoas, equipadas com arcondicionado e recursos audiovisuais, além de localização privilegiada. Os associados podem fazer a reserva na secretaria do sindicato.

• *Salão de Eventos*

O Sivamar possui um salão de eventos, construído numa área de 7.500 m², localizado nos fundos do Jardim América. Além do salão, com capacidade para 400 pessoas, a área conta também com churrasqueira e amplo estacionamento. Associados do sindicato têm desconto especial nas locações.

Pacote de benefícios Sivamar

Confira alguns dos serviços que o sindicato oferece a seus filiados.

SIVAMAR
SINDICATO DO COMÉRCIO VAREJISTA DE MARINGÁ E REGIÃO

Para saber mais sobre os benefícios que o Sivamar oferece aos seus associados, ligue para **44 3026 4444.**